



**You have downloaded a document from  
RE-BUS  
repository of the University of Silesia in Katowice**

**Title:** O pewnych warunkach perswazji

**Author:** Jacek Warchala

**Citation style:** Warchala Jacek. (2016). O pewnych warunkach perswazji.  
"Artes Humanae" (2016, t. 1, s. 69-86), doi 10.17951/artes.2016.1.69



Uznanie autorstwa - Licencja ta pozwala na kopiowanie, zmienianie, rozprowadzanie, przedstawianie i wykonywanie utworu jedynie pod warunkiem oznaczenia autorstwa.



UNIwersYTET ŚLĄSKI  
W KATOWICACH



Biblioteka  
Uniwersytetu Śląskiego



Ministerstwo Nauki  
i Szkolnictwa Wyższego

JACEK WARCHAŁA

Uniwersytet Śląski w Katowicach

jacek.warchala@us.edu.pl

## O pewnych warunkach perswazji

...

## On Certain Conditions of Persuasion

Umowy bez miecza to tylko słowa.

Thomas Hobbes

**Streszczenie:** W artykule poruszono problem perswazji jako zjawiska komunikacyjnego. Jest on próbą rozróżnienia między perswazją, czyli przekonywaniem i nakłanianiem, a manipulacją, czyli pokonywaniem i podporządkowywaniem. Przedstawiono także dwa główne warunki, które muszą zostać spełnione, aby sytuacja perswazyjna w ogóle mogła wystąpić: warunek dialogowości, czyli otwarcie się na odbiorcę, i dążenie do wymiany jako otwarcie się na racje inne niż własne, oraz warunek wolności do głoszenia i obrony własnych racji. Jeśli perswazja jest rodzajem walki symbolicznej, to musi odbywać się w warunkach wzajemnie ustanowionego horyzontu racjonalności i zaistnienia wspólnie kontrolowanej wiedzy.

**Słowa kluczowe:** perswazja, manipulacja, warunki perswazyjności, horyzont racjonalności

W czasie wewnętrznych konfliktów o władzę po śmierci Aleksandra Wielkiego jego dowódcy wojsk i następcy, diadochowie, prowadzili bezustanne bratobójcze walki zbrojne, równocześnie partie polityczne, w czasie gdy następowały kolejne zmiany władców, licytowały się między sobą za pomocą mów, chcąc uzyskać przewagę w państwie (Volkmann 1995: 110). Surogatem siły fizycznej i bezpośredniej konfrontacji orężnej stała się retoryka, czyli sztuka lub raczej technika wywoływania przekonań. Jako taka od początku uwikłana była w sferę władzy i siły rozumianej i przetworzonej w symboliczną siłę języka. W kulturze hellenistycznej władanie słowem była nieodzowną umiejętnością władców i tych obywateli, którzy mieli odegrać jakąkolwiek rolę w życiu publicznym jako politycy. Władza była wspierana siłą wymowy i umiejętnością albo

mocą przekonywania. Jedna z wielu definicji retoryki głosi, iż jest ona „mocą przekonywania” (por. Kwintylian 1995: 43–63). Gdy Kwintylian (Inst. orat., II. 15. 1–38) dał nam – już z pewnej perspektywy – przegląd jej definicji i określił jej cele, napisał o retoryce w aspekcie perswazji jako mocy, rozumianej rzecz jasna jako moc przekonywania, „bo niektórzy, powiada, traktują to jako **moc**, inni jako **siłę**, a jeszcze inni jako **zdolność** perswadowania”. Retoryka jest „mistrzem w rzemiośle przekonywania” (*peithus demiurgós*), jak określił to Isokrates. Tak rozumiana retoryka, jako teoria perswazji (oraz teoria tropów), kształtowała cele i powinności mówcy.

Wymowa jest to zdolność przekazania innym naszego poglądu w jakiejś sprawie i naszego do niej nastawienia, wywołanie u nich naszych uczuć w tej sprawie i spowodowania przez to sympatii dla nas, wszystko zaś dzięki przekazaniu im toku naszych myśli za pomocą słów z taką mocą, że zmienia się kierunek, jaki przybrał tok ich własnych myśli, i wciąga je w nasze koryto. Jest to sztuka tym bardziej mistrzowska, im bardziej tok ich myśli odbiegał przedtem od naszego (Schopenhauer 1995: 164; por. Nietzsche 2004: 62).

Byłoby zapewne naiwnością sądzić, że starożytni mogliby myśleć, iż walka na słowa i perswazja zastąpią lub wykluczą walkę orężną; konflikty interesów kończące się zbrojniami, tak samo jak potrzeba wspólnoty i jednoczenia się społeczności, stoją u podstaw kształtowania się każdego społeczeństwa. Znamieniny relatywizm wprowadzili tu sami Grecy, którzy jak Isokrates perswazję widzieli tylko tam, gdzie w grę wchodziły relacje między oświeconymi w ramach polis – państwa-miasta:

Sami Grecy [...] przekonywanie (*Überrenden*) przeciwstawiali pokonywaniu: w stosunkach między Grekami, wzorem Isokratesa, wskazane było przekonywanie, w stosunku do barbarzyńców – użycie siły; różnicę tę tłumaczyła różnica języka i wykształcenia, przekonywanie bowiem zakłada wspólność horyzontu, odwołań do tego co prototypowe, zorientowania na metaforę, na przenośnię (Blumenberg 1997: 105).

Uprawianie polityki dla Greków było czymś całkowicie różnym od prowadzenia wojny, ponieważ przeciwstawiali perswazję jako podstawę uprawiania polityki zamkniętej w obrębie *polis* od przemocy, którą gardzili, ale którą akceptowali jako sposób rozwiązywania konfliktów poza murami miasta<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Tak o tym pisała Hannah Arendt: „Usprawiedliwianie wojen – również na poziomie teo-

Kultura Zachodu, jak ją pojmujemy obecnie, kształtowała się zatem nie tylko w ogniu walk, przemocy i przerażających wojen, które przecież towarzyszą nam do dziś, ale także, a może przede wszystkim, w klimacie debat nad najistotniejszymi dla społeczeństw tematami, i zrozumienia potrzeby użycia słowa jako oręża w przekonywaniu do własnych racji. Ono też zwykle zaczyna lub kończy zmagania zbrojne, jak również czasami zastępuje wojnę lub jej zapobiega, gdy konflikt rzeczywisty zostaje zastąpiony agonem.

Ta walka symboliczna na słowa, aby w ogóle miała miejsce, musiała być uwarunkowana zgodą dwóch stron na działania perswazyjne, jakimś otwarciem na argumenty z teleologiczną perspektywą ewentualnego przyjęcia argumentu strony przeciwnej. Tylko takie myślenie, u podstaw którego stała postawa dialogowa, ale też to, co Hans Blumenberg określał wspólnotą horyzontów (poznawczych) lub wspólnie podzielanych przekonań co do powinności obywatela, mogło uzasadniać podjęcie działań perswazyjnych.

Dialog filozoficzny, taki jaki uprawiali Grecy, jaki znamy z dzieł Platona, jest dochodzeniem do prawdy przez stawianie i podważanie racji<sup>2</sup>. Ale nade wszystko głoszenie poglądów, stawianie swoich racji, jeśli miałyby uzyskać czyjąś akceptację, kogoś nakłonić, przekonać lub pozyskać, musiałyby w naszej tradycji filozoficznej mieć sankcję racjonalności opartej na zasadzie **dowodu i uzasadnienia** – dwóch fundamentalnych zasad do dzisiaj rozumianych jako podstawa myślenia naukowego<sup>3</sup>. Swoje racje sofista/retor mógł oprzeć na micie, przesładczeniach ogółu, lękach, przesądach i opiniach jak najdalszych od naukowych, ale musiał podać źródło swoich przekonań – także *doxa* musiała mieć solidne fundamenty.

Im bliżej naszych czasów, tym perswazja bardziej postrzegana jest jako wywieranie wpływu, naginanie, wymuszanie, a nawet manipulowanie człowiekiem, czyli jako coś, co określa się jako *coersive persuasion* (perswazja wymuszona) (Schein 1960: 7), i co kieruje nas nieuchronnie raczej ku granicom

---

retycznym – jest rzeczą bardzo dawną (choć oczywiście nie tak dawną, jak zorganizowane działania zbrojne). U jego podstaw leży przekonanie, że stosunki polityczne w swym normalnym trybie wolne są od przemocy, a przekonanie to znajdujemy po raz pierwszy u starożytnych Greków, którzy z dumą podkreślali, że życie w *polis* – greckim mieście-państwie – opiera się wyłącznie na perswazji, nie zaś na przemocy” (por. Arendt 2003: 8).

<sup>2</sup> Przypomnijmy, że kilkadziesiąt wieków później Ludwik Wittgenstein pisał, iż perswazja zaczyna się tam, gdzie racje stają się niewystarczające, bo same nie są już uzasadnieniem dla partnera (adwersarza) w dialogu: „u kresu racji stoi perswazja” (por. Wittgenstein 1993: 116).

<sup>3</sup> Przekonująco pisał o tym Jan Pleszczyński: „Od tej pory każdy uczestnik gry intelektualnej i społecznej na rynku – nie tylko mędrcy, mędrkowie i kapłańscy retorzy – mógł głosić wszystko, cokolwiek chciał, ale zabiegając o akceptację, był zobowiązany do wyjaśnienia, z jakiego powodu lub z jakiej racji myśli tak, a nie inaczej” (por. Pleszczyński 2013: 247).

perswazyjności i zjawisku manipulacji, czyli ku procesowi nakłaniania lub wymuszania akceptacji w sposób niejawny, bez wiedzy, a w każdym razie bez zgody tego uczestnika wymiany komunikacyjnej, wobec którego działanie nakłaniające zostało podjęte. To raczej socjotechnika niż klasyczna perswazja, rodzaj zniewolenia przygotowującego proces wymuszania nie tyle przez siłę niepodważalnego argumentu, ale swoistą chytrą umysłu, wykorzystującą możliwości tkwiące w języku.

Pojęcie „perswazji” jest w zasadzie dobrze ugruntowane w potocznej świadomości współczesnego człowieka, o czym świadczy możliwość wchodzenia tego słowa w liczne zwroty frazeologiczne i kolokacje, i jego sens, nieodbiegający w zasadzie od klasycznego rozumienia procesu nakłaniania. Ludzie, jeśli już mają do czynienia z perswazją, wolą raczej łagodną lub lekką niż usilną; perswazji, gdy mamy taką potrzebę, po prostu ‘używamy wobec kogoś’, a także ‘stosujemy ją wobec kogoś’, perswazją ‘skłaniamy kogoś’, ale też ‘ulegamy czyjejś perswazji’, ‘ustępujemy pod wpływem perswazji’, która może ‘pomóc’ w naszych zabiegach, ‘skutkować’, ‘przydawać się’. Niestety zdarza się także, że nasza perswazja jednak ‘nie odniosła skutku’. Na poziomie potocznego rozumienia i użycia nie ma zatem problemów ze słowem, które dobrze jest identyfikowane jako ‘nakłanianie, przekonywanie, tłumaczenie komuś czegoś’. Trudność może pojawić się jednak wówczas, gdy perswazja pojawi się w towarzystwie innych, choć rozumianych jako pokrewne lub podobne, terminów, takich jak: argumentowanie, manipulowanie kimś, wpływanie na kogoś. Tutaj nie tylko w odbiorze potocznym mamy do czynienia z nakładaniem się zakresów znaczeniowych i używania wymiennie terminów na oznaczenie, jak się zdaje, innych czynności, czyli, ogólnie, na nieprecyzyjnym rozumieniu perswazji nawet w literaturze naukowej<sup>4</sup>.

W gąszczu form słownikowych przyjmijmy, że podstawowe znaczenie perswazji to ‘namawiać, namawiać do zrobienia czegoś, przekonywać, zjednywać’, ale też ‘upraszać’. Wynika z tego, że perswazja byłaby działaniem komunikacyjnym nastawionym na osiągnięcie celu (Habermas 1999), ale też niekoniecznie dążącym do pełnej kooperacji, i rozciągałaby się między dowodzeniem i argumentowaniem a manipulowaniem i praniem mózgu – inwazyjnym działaniem na podświadomość w celu całkowitego zawładnięcia umysłowością człowieka, jak

<sup>4</sup> Sporo publikacji poświęcono właśnie temu zagadnieniu; wymienimy np.: tom *Manipulacja w języku* (Krzyżanowski, Nowak 2004), który otwierają trzy artykuły poświęcone właśnie próbie zdefiniowania pojęć „manipulacja” i „perswazja”; także tom *Język perswazji publicznej* (Mosiołek-Kłosińska, Zgółka 2003), w całości poświęcony próbie zdefiniowania perswazji z perspektywy różnych dziedzin nauki: językoznawstwa, socjologii, politologii, kulturoznawstwa, psychologii, antropologii.

czynią to przywódcy sekt i specjaliści szkoleń specjalnych (Lifton 1989: 419–437). Dowodzenie jest tak samo jak perswazja i manipulowanie nakierowane na cel zmiany stanowiska, strategią oddziaływania na adwersarza logiką zdań i w tej formie może przybrać formę pewnego rodzaju „wymuszenia przez prawdę”, jak pisała o tym Hannah Arendt:

[F]ilozofowie [greccy] wiedzieli, że perswazja różni się także od innej, nie stanowiącej przemocy formy wymuszenia: a mianowicie zniewolenia przez prawdę. Perswazja pojawia się u Arystotelesa jako przeciwieństwo *dialegestai*, czyli filozoficznego sposobu prowadzenia rozmowy; przeciwieństwo dlatego, że ów filozoficzny dialog troszczył się o wiedzę i odnalezienie prawdy i z jej właśnie przyuczyny wymagał zniewalającej argumentacji (Arendt 2011: 268).

Tu jednak perswadowanie ma swoje podstawy racjonalne. Jednocześnie tam, gdzie perswazja uaktywnia raczej emocjonalność, bo „kunszt przekonywania jest w tej samej mierze sztuką zjednywania serc, co sztuką argumentowania, gdyż ludzie o wiele częściej kierują się kaprysem niż rozumem” (Pascal 1962: 143–144), proces wyraźnie zbliża się lub nawet anektuje pewne formy manipulacji, ale już niechętnie zgodzilibyśmy się, aby anektowała skrajne przypadki manipulacji, czyli formy prania mózgu. Wszystkie techniki interakcyjne mają podstawę strategiczną – są nakierowane na zmianę stanowiska, choć perswazja zakłada jednak symetryczność statusów społecznych uczestników aktu mowy, gdy weźmiemy pod uwagę zgodę na..., wstępną akceptację obu stron, możliwość odstąpienia lub zaniechania, wreszcie przerywania procesu bez żadnych konsekwencji.

Gdy mówimy o dowodzeniu, argumentowaniu, nakłanianiu, ale też manipulowaniu, zwykle mamy na myśli językowy charakter tych procesów. Funkcjonalne podejście do języka traktuje perswazję jako jedną z sześciu (w ujęciu Romana Jakobsona) funkcji języka, konkretnie odmianę funkcji impresywnej. Takie jednak ujęcie jest nieco nazbyt schematyczne, bo każe przeciwstawiać funkcję impresywną (konkretnie: perswazyjną) każdej innej funkcji, np. funkcji informacyjnej (referencjalnej), choć informacja może nieść ze sobą ładunek perswazyjności, np. perswazyjny może być układ informacji, to, że informacja w ogóle się pojawiła, to, że się pojawiła w danym miejscu; to, że się pojawiła po lub przed inną informacją; często sama informacja jako taka jest elementem perswazji, a nawet manipulacji, ponieważ zawsze podlega procesowi interpretacji i reinterpretacji przez podmioty aktu mowy. Ten sam przekaz dla jednego odbiorcy może pełnić funkcję perswazyjną, dla innego lub w innej sytuacji – informacyjną; trzeba chyba założyć istnienie funkcji perswazyjnej jako swoistej ramy, w którą opawiamy



tekst lub jego fragment – nie muszą pojawiać się jakieś wyznaczniki językowe funkcji perswazyjnej, aby dane wyrażenie zostało odebrane jako perswazja. Istnieje zatem domniemanie perswazyjności. Ale zgodnie z założonymi tu warunkami dla perswazji (por. powyżej) rozkazu nie uznałibyśmy raczej za perswazję, choć pełni prymarnie funkcję impresywną i zmierza do zmiany stanowiska odbiorcy (perswazja); rozkaz funkcjonuje tylko w parze z posłuszeństwem, jest efektem przemocy i swoistej zgody na tę przemoc, rozkaz z natury ustanawia relacje niesymetryczności statusów, wyklucza lub ogranicza wolność, a zasadę kooperacji ogranicza do przymusu i uległości. Z kolei oznajmienie prymarnie nie pełni funkcji impresywnej, choć potrafimy je odebrać jako dążenie do zmiany stanowiska, gdy osadzimy je w określonym kontekście, czyli zinterpretujemy jako strategicznie zmierzające do zmiany stanowiska, a zatem intencjonalnie perswazyjne. W wypadku oznajmienia mielibyśmy do czynienia z pośrednim aktem mowy: jeśli np. poprzedniego dnia umawiałem się ze znajomym, że pojedę z nim na grzyby, gdy będzie ładna pogoda, to poranna rozmowa telefoniczna, w której wykonam jedynie jedno zdanie oznajmujące: „Jest ładna pogoda”, będzie miało funkcję perswazyjną, ponieważ będzie zmierzać do potwierdzenia poprzedniego stanowiska, uzasadnienia jakichś racji, utwierdzenia w przekonaniu, przełamania wątpliwości itd. Jeśli zatem tak potraktujemy zarówno rozkaz, jak i genetyczne oznajmienie, to uchroni nas to przed potraktowaniem wszystkich wyrażen jako ukrytych perswazji, choć nie uchroni nas przed wątpliwymi czasami interpretacjami intencji, które do twardych danych językowych wprowadzają miękkie dane psychologiczne.

Przyjmując za podstawę znaczeniową perswazji jej dążenie do zmiany stanowiska, możemy jednocześnie popaść w rodzaj panperswazyjności, przypisując intencję perswadowania jakiejkolwiek formie komunikacji lub każdej sytuacji, w której podejmujemy postawę komunikacyjną. Pewną możliwość przesunięcia granic występowania zjawiska perswazji dostrzegł Kenneth Burke, rozszerzając jej rozumienie i traktując ją jako „postawę wobec odbiorcy”, co „umożliwia stosowanie terminologii retorycznej do struktur czysto poetyckich” (Burke 1977: 221). W tym ujęciu perswazyjność traci swój wymiar ściśle praktyczny, stając się mechanizmem oddziaływania lub, jak pisze Burke, „budzenia pewnych stanów”. W tym sensie możemy mówić o perswazji jako budzeniu stanów zainteresowania lub napięcia w przypadku literatury, np. różnego rodzaju manifestów lub powieści z tezą, ale także malarstwa, fotografii czy muzyki, co przy okazji, zauważmy, daje możliwość włączenia aspektu retorycznego do badań sztuk niewerbalnych.

Idąc zatem dalej, o ile możemy przypisać intencje perswazyjne zarówno literaturze czy muzyce (oddziaływanie na odbiorców), jak i propagandzie, nie-

koniecznie zresztą politycznej<sup>5</sup>, jako zasadzie sterowania i oddziaływania na (masowego) odbiorcę, to jednak musimy dostrzec granice perswazyjności, gdy idzie o manipulacyjne techniki propagandy totalitarnej jako techniki oddziaływania na masowego odbiorcę w zamkniętym społeczeństwie, techniki podprogowe czy właśnie pranie mózgu jako narzędzie (technikę) oddziaływania poza kontrolą podmiotu, na którego taki nacisk się wywiera<sup>6</sup>. Dlatego konieczne wydaje się wprowadzenie, a może raczej wyznaczenie lub zarysowanie warunków, w ramach których możemy mówić o perswazji, i określenie granic, poza które perswazja nie wychodzi, gdzie oddziaływanie i jego formy nie byłibyśmy skłonni zaliczyć już do technik perswazyjnych. Trzeba wszakże wziąć pod uwagę, że nawet jeśli spróbujemy wykreślić takie granice, to będą one płynne.

W tym miejscu warto poczynić jeszcze jedną uwagę: pojawia się pytanie, czy podnoszenie formalnych warunków zaistnienia perswazyjności komunikatu – jak to zwykli czynić badacze strukturalnie nastawieni do języka, a także wyznawcy formalnych aspektów języka – jest wystarczające? Nie ma formalnych wyznaczników perswazji na tyle istotnych, aby na zasadzie wyłączonego środka potrafiły kategoryzować wyrażenia perswazyjne; taką sugestię przedstawił już Walery Pisarek, który stwierdził, że w zasadzie wszystko, z punktu widzenia językowego, może być potraktowane jako perswazja (Pisarek 2003: 10). Problem tkwi nie tyle w skodyfikowanej technice retorycznego użycia języka, co w kontekście, także społecznym, w którym to lub inne użycie może, ale nie musi ujawnić sensu perswazyjnego. Jeśli przeniesiemy problem na teren psycholingwistyczny, nie tyle intencje nadawcy i jego umiejętność korzystania z języka oraz związane z tym heurystyki interpretacyjne i zakodowane wzorce odbioru, co interpretacje odbiorcy i jego możliwość akceptowalności forsowanych przez nadawcę znaczeń, jak również umieszczenie komunikatu w odpowiednim układzie odniesienia – dyskursie, ma decydujące znaczenie dla zaistnienia właściwego odbioru perswazji, a przede wszystkim wpływa na zgodę, aby sytuacja perswazyjna w ogóle zaistniała. Może ona bowiem ujawnić się nawet tam, gdzie nadawca się tego nie spodziewał i nie miał takich intencji. Nie bez znaczenia będzie również poziom zaawansowania odbiorcy i jego umiejętność uczestniczenia w komunikacji od strony jego własnych intencji poznawczych<sup>7</sup>, czyli to, co dla niego

<sup>5</sup> Myślę tu np. o takich formach, jak: propaganda zdrowego żywienia, propaganda ekologiczna itd.

<sup>6</sup> Wstrząsający film-dokument Marcela Łozińskiego *Defilada* o społeczeństwie Korei Północnej pokazał, jak wysoki może być stopień zmian mentalnych całego społeczeństwa, które w wyniku odizolowania komunikacyjnego od świata zostało poddane głębokiej „edukacji propagandowej” o znamionach zbiorowego prania mózgu; w formie komediowej mechanizm ten pokazał film Juliusza Machulskiego *Seksmisja*.

<sup>7</sup> O intencjach poznawczych szerzej w: Szwabie 2006: 73–89.



jest istotne, jakie intencje nadawcy dekoduje i jakie suponuje w danym momencie, jak postrzega i konstruuje sobie jego wizerunek. Jeśli niewystarczające wydaje się określenie jedynie językowych warunków komunikatu perswazyjnego, trzeba wziąć pod uwagę warunki pragmatyczne dla perswazji.

W tym miejscu chciałbym rozważyć dwa takie warunki sprzyjające perswazyjności, wydaje się bowiem, że są one ważne, o ile nie najważniejsze dla zaistnienia **perswazyjnej sytuacji komunikacyjnej**: warunek wolności i warunek dialogiczności jako postawy uczestników aktu mowy.

## Warunek wolności

„Perswazja zakłada możliwość wyboru, a więc nieskrępowaną wolę; dotyczy człowieka tylko w takim stopniu, w jakim jest on wolny” (Burke 1977: 220). Autor tych słów – Kenneth Burke – postrzegał perswazję w perspektywie swojej generacji, której doświadczeniem pokoleniowym były II wojna światowa<sup>8</sup>, hitleryzm i ideologia nazistowska oraz realne zagrożenie totalitaryzmem lub autorytaryzmem, czego w jakimś stopniu nie uniknęły przecież nawet Stany Zjednoczone okresu Johna Edgara Hoovera. Każda bowiem forma, nawet łagodna, władzy autorytarnej, a zwłaszcza totalitaryzmu w swej czystej postaci, będzie dążyć do podporządkowania sfery prywatnej publicznej sferze polityki, neutralizacji praw obywatelskich i osobistych wolności, włącznie z wolnością od polityki (Arendt 2011: 182).

Jako element retoryki, perswazja była dla Burke’a odejściem od przemocy fizycznej na rzecz symbolicznych metod prowadzenia sporu; jest to oczywiście sięgnięcie do źródeł retoryki jako zamiany przemocy na symboliczne pokonywanie w formie przekonywania. Takie rozumienie warunków dla komunikacji perswazyjnej jest jej jednak pewną idealizacją, ale jednocześnie dość wyraźnie pozwoli nam oddzielić działanie zwane perswazją od np. manipulacji.

W przypadku manipulowania retoryka ujawnia swoją odmienną i niebezpieczną stronę. Manipulację należy traktować jako jedną z form komunikacji

<sup>8</sup> Odwołam się w tym miejscu do jego znanego eseju na temat retoryki Adolfa Hitlera, w którym pisze: „Mamy bowiem do czynienia z testamentem człowieka, który porwał za sobą wielki naród. Przypatrzmy mu się starannie; i przypatrzmy mu się nie tyle po to, by znaleźć podstawy do prorocत्व, jakie posunięcia polityczne muszą nastąpić po Monachium, jakie dalsze muszą z nich wynikać, i tak dalej, ale również po to, by ustalić, jakiego rodzaju „lekarstwo” ów znachor zgotował, żebyśmy dokładnie mogli wiedzieć, jakie środki ostrożności mamy przedsięwziąć [...]. Ta książka jest źródłem nazistowskiej magii, magii prymitywnej, ale skutecznej. Ludzie wykształceni pragmatycznie winni tym skwapliwiej przystąpić do analizy tej magii” (por. Burke 1983: 344–345).

nakłaniającej, nakierowanej na oddziaływanie i wpływanie na sposób myślenia i postawy odbiorców, ale wpływanie bez ich zgody, a zatem wolność któregoś z uczestników procesu komunikacji w jakimś zakresie zostaje ograniczona. To odróżnia w obrębie komunikacji perswazyjnej perswazję *sensu stricto* od manipulacji, która będzie nastawiona na cel, a którym jest uzyskanie jednostronnej korzyści, i która – przez umyślne ograniczenie uczestnictwa w polu wiedzy nadawcy – z założenia ogranicza wolność jednostki do posiadania pełnej i właściwej danemu stanowi rzeczy informacji. Domeną zarówno perswazji, jak i manipulacji jest retoryka.

Wiek XX ujawnił zjawisko manipulacji na skalę masową. W znany eseju o retoryce *Mein Kampf* Hitlera Kenneth Burke zaakcentował jej zdolność powodowania tłumem, którą tak cynicznie potrafią wykorzystać przywódcy pokroju Hitlera, jej urok tkwiący w stereotypowym myśleniu i wykorzystywaniu chwytliwych sloganów, umiejętność wykorzystania myślenia religijnego, „materializacji wzoru religijnego” przez wizualizowanie idei jako postrzegalnego obrazu i symboliki religijnej jako elementu jednoczącego, a zarazem uzasadniającego dążenie do dobra na równi z dążeniem do zła, jej zdolność do wytwarzania, zwłaszcza gdy mamy do czynienia ze zdolnym mówcą i podatną na jego argumenty publiką, poczucia jedności grupowej, gdy rozczarowaną zbiorowość łączy idea przewodnia: walka ze wspólnym wrogiem, jakaś idea irracjonalnej krzywdy, wzmocniona strachem o byt zbiorowości (Burke 1977: 345, 347, 349, 354). To dialektyka prawa do wolności i niebezpieczeństwa zniewolenia, dlatego esej *O Mein Kampf*, powstały w 1939 roku na fali kontrowersji wokół dwóch wydań anglojęzycznych „dzieła” Adolfa Hitlera (Pauley, College), ma sens nie tylko edukacyjny, ale może przede wszystkim proroczy, gdy w ruchu hitlerowskim dostrzega „kapitalistyczny impuls ruchu ku chaosowi”, a w retoryce możliwość wykorzystania i „bezprawnego zniekształcania” wzorców myślenia (Burke 1977: 376–377) w stronę podporządkowania i zniewolenia.

Wolność to prawo do akceptacji warunków, w jakich odbywa się akt perswazji i odmowa uczestnictwa, gdy warunki te nam nie sprzyjają bądź po prostu komunikat kierowany w naszą stronę zwyczajnie nas nie obchodzi. W takich warunkach funkcjonuje na przykład komunikacja marketingowa (reklamowa). Zetknięcie się z przekazem reklamowym jest warunkowane w gruncie rzeczy naszą gotowością do przyjęcia treści tam zawartych i otwartością na przekaz. Możemy też po prostu nie zwrócić uwagi na akt nakłaniania, co jest prostym przejawem wolności wyboru. Twórcy reklamy zdają sobie sprawę, że odmowa uczestnictwa w akcie perswazji niszczy cel perswazyjny i neutralizuje przekaz reklamy jako akt nakłaniania lub pozyskiwania klienta do zwykłej historii obrazkowej. Taka odmowa może być spowodowana zniecierpliwieniem, jawną

niechęcią, ale także po prostu niezainteresowaniem samym produktem oferowanym. Jeśli kogoś nie ciekawi proszek do prania, zwykle nie pamięta reklamy proszku, nie potrafi zidentyfikować jego nazwy lub szczegółów technologicznych, nie docierają do niego ukryte lub jawne argumenty; reklama, jeśli jest ciekawa formalnie, może zwrócić na siebie uwagę przez swoją funkcję estetyczną, ale cel perswazyjny nie zostanie osiągnięty.

Wolność to prawo do odmowy uczestnictwa w procesie perswazji. Dlatego dość naiwnie brzmią narzekania, że współczesna reklama nas osacza, że nas zniewala i że nami powoduje; jeśli nie chcemy jej się poddać, cel perswazyjny jest zagrożony i zwykle niweczony. Pokazała to słynna swego czasu reklama piwa okocimskiego: „Mariola o kocim spojrzeniu” – popularność nowatorskiego podejścia do reklamy piwa nie przełożyła się bynajmniej i na rozpoznawalność marki, i na efekt sprzedaży; zamiar perswazyjny komunikatu spalił na panewce, ku zaskoczeniu twórców przekazu reklamowego.

### Warunek dialogiczności

Zanim przejdziemy do właściwej dialogiczności, chciałbym uzupełnić ten warunek dwoma założeniami: po pierwsze, co zresztą wydaje się swoistym paradoksem, **perswazja wynika z polaryzacji sądów i z sytuacji ujawnionego konfliktu racji, wartości lub wizji świata.** Bez ujawnionego „konfliktu” czy ujawnionej odmienności widzenia spraw sytuacja perswazji w ogóle nie ma szans powstania. Perswazja wynika z konstruktywnej konstatacji, że istnieją różne stanowiska co do pewnej sprawy i że ten stan rzeczy może zostać zmieniony. Możliwość zmiany ma swoje podstawy racjonalne polegające na przekonaniu, że istnieje jakaś wspólna płaszczyzna porozumienia lub dążenia do wspólnego celu; w najgorszym wypadku założenie, że taka wspólnota może zostać stworzona. Jednocześnie twierdzenie, że dialog, nawet jeśli jest konfliktem racji, musi zakładać zaistnienie wspólnoty świata, wspólnego dla uczestników komunikacji układu lub układów odniesienia, horyzontu mentalnego, który umożliwi uzgodnienie racji i różnic wobec jakiegoś stanu wiedzy, moralności, przekonań i przesądów, stereotypów i aksjomatów.

Nie ma dialogu bez wspólnej wiedzy i nie ma bez konfliktu i różnicy wiedzy, postaw, poglądów czy właśnie racji, bez elementu podważenia racji lub wiedzy, bez elementu jakiegoś braku, który musi zostać wypełniony, bez elementu asymetrii, która, jeśli dialog będzie zmierzać ku porozumieniu, zostaje wyrównana lub zbilansowana. Dialog *sensu stricto* zaistnieje wtedy, gdy nie można sobie poradzić z brakiem zgody między uczestnikami procesu komunikacji, ale zarazem

w sytuacji, gdy uczestnicy odrzucają użycie środków przemocy. Tylko w takich okolicznościach podjęcie działań perswazyjnych nie mija się z celem. Dialog bez różnicy punktów widzenia przekształca się w bezładną paplaninę.

Jednocześnie, aby podjąć zadanie perswazyjne, musi zaistnieć jakiś wzajemnie przez uczestników procesu komunikacji zaakceptowany poziom wspólnoty świata, o której pisał H. Blumenberg, jako o wspólnocie horyzontów; jakiś poziom racjonalności i przestrzeń dla racjonalności sądów – choćby taka, która usuwa z horyzontu myślenia zwykłą głupotę, skutecznie niwelującą poczucie racjonalności: głupie czyny i głupie myśli są zwykle wynikiem utraty podstaw racjonalności myślenia. Hanna Buczyńska-Garewicz posłużyła się dosadnym przykładem, zakreślając jakby mimochodem granice perswazyjności:

Gdy pijacy biją się pod budką z piwem, nie ma co przystępować do nich z perswazją ani z wyjaśnieniami o szkodliwości alkoholu. Trzeba odwołać się do prawa i policji, w każdym razie wobec pewnego stopnia głupoty racjonalna analiza i interpretacja musi się wycofać (Buczyńska-Garewicz 2006: 19).

Istotą działań racjonalnych jest to, że mogą zostać poddane osądowi krytycznemu:

- działania są racjonalne, czyli poddane krytycznemu osądowi, jeśli są przez podmiot(y) kontrolowane;
- działania mogą zostać ocenione jako racjonalne lub nieracjonalne, gdy są skierowane na jakiś cel;
- jeśli możemy zrelatywizować osąd krytyczny do podmiotu i jego wyboru zamierzonego celu;
- możemy zastosować ocenę racjonalności, gdy posiadamy przynajmniej częściową wiedzę na temat dostępności i skuteczności środków zastosowanych;
- krytyczny osąd może się zawsze odwołać do racji<sup>9</sup>.

Osądowi krytycznemu, czyli zakwestionowaniu ważności komunikatu, podlega prawdziwość tego, co powiedziane lub cel, czyli rezultat działania komunikacyjnego, a zatem, czy było ono skuteczne, czy miało szanse na urzeczywistnienie założonego celu (Habermas 1989: 30). Miarą racjonalności działań komunikacyjnych jest to, „czy w stosownych okolicznościach [uczestnicy] potrafiliby uzasadnić swoje ekspresje” (Habermas 1989: 30).

<sup>9</sup> Racjonalność działania i warunki racjonalności działania (Black 1972: 2, za: Habermas 1989: 36).

Oba założenia: i założenie koniecznego konfliktu, i założenie zgody wobec jakiegoś układu odniesienia i jakiegoś rodzaju racjonalności, stanowią warunek istotny dla perswazyjności – zgodę na sytuację dialogową.

Zwykle nie chodzi o dialog rzeczywisty, choć schemat działania dialogowego musi być zachowany; rozumiałbym to jako nastawienie na dialog – wymianę o charakterze dialogowym, pewną podstawową strukturę mentalną (i rzecz jasna komunikacyjną), w której musi pojawić się inicjacja i w jej następstwie jakaś reakcja na tę inicjację<sup>10</sup>. Jeśli nie ma wymiany, dialog rzeczywisty przekształca się w jednostronne przesłuchanie i mniej lub bardziej agresywną formę przepytывania. Zawsze prowadzi to do nierównowagi postaw, sytuacji, wreszcie racji – bo raczej inicjujące są zwykle ważniejsze. Tak rozumiany dialog jest dziś możliwy nie tylko w kontaktach bezpośrednich, ale też zapośredniczonych, np. przez Internet, i funkcjonujących autentycznie w sferze publicznej.

Reakcja i inicjacja mają zwykle charakter werbalny, choć oczywiście sama sytuacja dialogowa nie sprowadza się tylko do strony werbalnej języka, ale raczej do sytuacji mentalnej, w której następuje wymiana znaczeń, co włącza do procesu także stronę wizualną i pozawerbalną emocjonalność, a konkretnie pewne napięcie emocjonalne, które ugruntowuje sytuację dialogową. Dialog możemy prowadzić w milczeniu, może się odbyć bez słów, jak wówczas gdy toczy się między płótnem obrazu a jego odbiorcą, ale zawsze jest to jakaś inicjacja i jakaś reakcja, jakaś wymiana, która nawet jeśli nie prowadzi do uzgodnienia stanowisk, to jednak takie nakreśla horyzont dialogu, jest jego założeniem, jakąś możliwością, do której przy odrobinie dobrej woli możemy dojść lub lepiej ujmując tę myśl – którą możemy osiągnąć wzajemnie. Jeśli nawet uzyskamy przez wymianę jedynie „protokół rozbieżności”, to i tak zostało coś ustalone, jakiś wspólna myśl o różnicy, która zaistniała; dialog jest w tym kształcie zaprzeczeniem monologu, monolog nie może być perswazyjny bez horyzontu dialogowego, bo jest jednostronny i raczej prowadzi do nakazu niż zarysowania „wspólnoty perswazyjnej” w ramach jakiegoś typu dyskursu, np. dyskursu patriotycznego, romantycznego, liberalnego. Pozostawanie w ramach pewnego dyskursu i niemożność przekroczenia jego granic rodzi sytuację w jakimś stopniu wykluczającą lub neutralizującą perswazyjność. Tak jest z dialogiem aktualnie toczącym się w Polsce na temat aborcji czy metody *in vitro*. Stroony uczestniczące w „dyskusji” są tak silnie zanurzone w swoim własnym dyskursie ideologicznym, że uzgodnienie stanowisk nie wydaje się na tym etapie w ogóle możliwe.

<sup>10</sup> Nawiązuję tu do książki o dialogu potocznym i do koncepcji jednostki dialogowej – wymiany (por. Warchała 1991: 42–53).



Dialog jako warunek wstępny jest zawsze także **spotkaniem racji**; monolog wyklucza taką ewentualność. W monologu istnieją tylko racje jednostkowe i by tak rzec – egoistyczne. Nie spotkam się z twoimi racjami, gdy monologuję. Gdy monologuję, wygłaszam jakąś kwestię, ale nie potrafię stworzyć sytuacji wymiany lub w tym momencie taką ewentualność blokuję. Taki właśnie monolog (kilkugodzinny) użyto kilkakrotnie w parlamencie amerykańskim, aby zablokować głosowanie lub dyskusję.

Unikanie dialogu odbywa się także przez wykluczanie adwersarza. Takim zabiegiem wykluczającym jest np. etykietowanie; to forma wykluczenia, upokorzenia, ale w obu wypadkach uzyskania przewagi, która prowadzi do narzucenia siłą swoich racji. Dialog zamienia się w pojedynek, w którym broń nie jest równorzędna; nie chodzi więc o przekonanie, lecz pokonanie adwersarza; nie chodzi też o udowodnienie racji, ale o zaprezentowanie własnego stanowiska w możliwie jak najlepszym, z punktu widzenia nadawcy, świetle. Tego rodzaju strategię stosuje się dziś namiętnie w debatach polityków z opozycyjnych partii; tu pozorny dialog jest tak naprawdę strategią pokonywania, a nie przekonywania lub pozyskiwania, a markerem takiego „dialogu” jest znane z politycznych debat telewizyjnych powiedzenie: „proszę mi nie przerywać”, „ja panu nie przerywałem” itd. Rozmówcy wygłaszają tyrady jak w klasycznym teatrze; to operowe *recitativy* czasami na najwyższym diapazonie emocji. Dialogową wymianę zastępuje streszczanie czyichś słów i projektowanie sobie odbiorcy według własnego wzorca, rodzaj filtrowania znaczeń według własnego punktu widzenia. Nie jest to nawet prozopopeja. Dialog po prostu zamiera na rzecz dominacji monologu nieprzejeźdźnych racji, co zostało w socjologii określone jako „rytualny chaos” (Czyżewski, Kowalski, Piotrowski 1997; Czyżewski 1997: 49–120). Ireneusz Krzemiński określił tę sytuację jako „scenę monologów”, gdy uczestnicy debaty wcale nie zmierzają do uzgodnienia racji i osiągnięcia wspólnego stanowiska, idzie bowiem właśnie o pokonanie przeciwnika, i o jego pogiębienie. Tu nikt nikogo nie zamierza przekonywać, lecz gra idzie o pokonanie na oczach publiczności, co przypomina igrzyska rzymskie, gdy gladiator-zwycięzca zwraca się do publiczności i to ona ma ocenić, czy zwyciężył, czy ma prawo dobić przeciwnika. Dyskusja staje się wymianą symbolicznych ciosów<sup>11</sup>, scena polityczna – ringiem lub areną, a ewentualne argumenty – oskarżeniami (Krzemiński 2006: 21–25). Przekonywanie zostaje zamienione na deprecjonowanie. W tych okolicznościach nawet manipulacja wydaje się techniką perswazyjną zbyt subtelną.

<sup>11</sup> Ciosy stają się też coraz częściej po prostu realne: por. dyskusja w studio TVN, gdzie dyskutantka oblała wodą byłego posła, ponieważ czuła się przez niego obrażana.

Co uniemożliwia zatem dialog? Polaryzacja poglądów tak duża, że prowadzi do zamknięcia się na racje odbiorcy (uczestników interakcji); postawa autorytarna, odmowa dialogu, silna skłonność do polaryzacji postaw i hołdowanie stereotypowemu oglądowi rzeczywistości (Adorno 2010: 1–13, 182–187), postawa fundamentalistyczna lub jakakolwiek postawa, gdzie nad dialogiem bierze górę nieprzejednanie o silnych korzeniach ideologicznych. Elementem polaryzacji stanowisk jest usztywnienie na przykład przez etykietowanie deprecjonujące: postkomunista, moherowy beret, III Rzeczpospolita – oto etykiety, które nabrały znaczenia ideologicznego, stając się osnową ostrego konfliktu politycznego w Polsce lat ostatnich. Działa tu specyficznie pojmowana zasada predestynacji, gdy grupa społeczna traktuje się jako wybrana i pomazana, poszukując jednocześnie instancji, która owo pomazanie uczyni wiarygodnym dla członków społeczności. Czy będzie to Kościół, Unia Europejska, religia, hipostazowana historia, to w zasadzie obojętne dla samej zasady, bo i tak toczyć się będzie walka pomazańców i nieprzejednany spór o procedury ważności instancji, w których uniwersalizm zasad ustępuje partykularnym interesom grupy.

Brak wpisania się w sytuację dialogową rodzi agresję, którą pojmujemy jako akt przemocy fizycznej, ale też akt przemocy (agresji) symbolicznej<sup>12</sup>. To takie działanie komunikacyjne, w którym nadawca wyraża negatywny stosunek wobec odbiorcy i zarazem go deprecjonuje. Zwykle mamy przy okazji do czynienia z wprowadzeniem elementów wywołujących lub prowokujących silne emocje: rozpacz, bólu, odrazy, niechęci. Wypowiedzi/działania agresywne:

- związane są z negatywnym nacechowaniem emocjonalnym wobec odbiorcy, stygmatyzującym go (negatywnie) i silnie deprecjonującym jego działania, kompetencje i postawy, wygląd, przekonania, moralność, zasady postępowania, wiedzę, wykształcenie, inteligencję itd.;
- wartościują nie tyle konkretne działania czy efekty działań, ile całość tych działań, stąd wypowiedź agresywna bywa często totalną negatywną oceną wszystkiego, co dotyczy odbiorcy; to uniemożliwia jakąkolwiek polemikę lub podjęcie działań wyjaśniających – perswazja oparta na podstawach racjonalnego rozumowania jest w zasadzie uniemożliwiona, ponieważ nie ma zwykle ujawnionych racji;

<sup>12</sup> Problemowi temu poświęcona jest książka Jacka Wasilewskiego: *Retoryka dominacji*, Warszawa 2006; por. także E. Laskowska: [http://www.etykaslowa.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=12:agresja-jzykowa-jako-problem-moralny&catid=1:ekspersi-o-etyce-sowa&Itemid=9](http://www.etykaslowa.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=12:agresja-jzykowa-jako-problem-moralny&catid=1:ekspersi-o-etyce-sowa&Itemid=9) (dostęp: 15 maja 2015); Biedroń 2009: 7; wypowiedzi Waldemara Kuczyńskiego: [http://wyborcza.pl/1,75968,10263962,Bez\\_PiS\\_u\\_normalnie.html#ixzz1XZYui9G](http://wyborcza.pl/1,75968,10263962,Bez_PiS_u_normalnie.html#ixzz1XZYui9G) (dostęp: 13 maja 2015); Wojciecha Czuchnowskiego: [http://wyborcza.pl/1,75968,8555361,O-to\\_mowa\\_nienawisci.html#ixzz13Ioqilxy](http://wyborcza.pl/1,75968,8555361,O-to_mowa_nienawisci.html#ixzz13Ioqilxy) (dostęp: 13 maja 2015).

- prowadzą do swoistej represyjności i opresyjności; obrona nie tyle jest bezsensowna, co w zasadzie niemożliwa;
- wykorzystują bezbronność odbiorcy – jeśli pojawia się w prasie lub Internecie, to ewentualna odpowiedź jest albo niemożliwa, albo uniemożliwana przez nadawcę, albo na tyle spóźniona, że jej siła oddziaływania jest już niewielka (np. ewentualne sprostowanie zamieszczone w gazecie jest mało skuteczne ze względu na brak kontekstu).

Granicą absolutną perswazji jest podjęcie czegoś, co Jadwiga Staniszkis w szkicu o jałowości rewolucji (Staniszkis 2007) określiła „akcją bezpośrednią”: gdy zaczyna się akcja bezpośrednia, nie ma miejsca ani dla racjonalności sądów, ani perswazji jako ucieczki od przemocy fizycznej w kierunku działań symbolicznych. Odejście od perswazji jest powrotem do rozwiązywania sprzecznych racji na drodze agresji i sytuacji bezpośredniego naporu, jest podjęciem akcji przemocy i przymusu bezpośredniego. Perswazja jest akceptacją dla racjonalności i surogatem walki orężnej, w której naprzeciw siebie stają nie wojownicy zbrojni, lecz adwersarze uzbrojeni w swoją rację (Volkmann 1995: 110).

Odejścia od zasady dialogowości zrodziło w Internecie zjawisko „hejtowania”, gdy dialog w ogóle nie jest możliwy, ponieważ nie potrafimy go racjonalnie podjąć, a jednak posiada sporą siłę oddziaływania. Jednak niemożliwa jest w tym wypadku sytuacja perswazyjna, ponieważ przemoc rzadko bywa racjonalna, a i ten, który podejmuje tego typu działanie, nie ma zwykle ani twarzy, ani tożsamości; podjęcie ewentualnej próby perswazji, po pierwsze, nie ma w tym wypadku kierunku, po drugie, nie ma obiektu, po trzecie, brakuje zwykle podstawy racjonalnej. Istotą hejtowania jest jego nieracjonalność, anonimowość, nielogiczność, emocjonalność, której nie da się przeciwstawić żadnej, ani słabej, ani silnej racji. To język nienawiści, który znosi i neutralizuje sytuację dialogową i wzmacnia, czasami do granic wytrzymałości, emocjonalność przekazu, likwidując jednocześnie racjonalną podstawę perswazji. I na koniec trzeba zauważyć, że każde nastawienie na dialog ma silne podstawy aksjologiczne umożliwiające rozpoznanie i uruchomienie wartości etycznych, poznawczych czy estetycznych orientujących uczestników komunikacji w ich świecie wspólnym. Hejtowanie jest czystą przemocą stawiającą w wątpliwość wszelkie wartości. To na równi z praniem mózgów i złośliwą manipulacją nieprzekraczalna granica, poza którą nie może sięgnąć perswazja *sensu stricto*.

Znalezienie odpowiedzi, co to jest perswazja i jakie warunki powinny zostać spełnione, aby zaistniała, nieuchronnie odwołuje nas do opozycji: perswazja *vs* przemoc. Przemoc jest antynomią perswazji nawet wówczas, gdy mamy do czynienia jedynie z przemocą o charakterze symbolicznym. Przemoc pojawia się zawsze tam, gdzie odchodzi się od zasady dialogowości na rzecz dialogu

pozorowanego i monologu; od zasady symetrii racji na rzecz dominacji racji jedynie słusznej. Każda z tych form jest jednocześnie ograniczeniem wolności i nałożeniem czegoś w rodzaju komunikacyjnego przymusu. Przemoc i przymus, wyrażające się choćby w manipulacji jako konieczności ubezwłasnowolnienia adwersarza, niszczą perswazję, tak jak sofistyka – w każdym razie taka, jak ją widział i rozumiał Platon, z jej pokrętnością dowodu, relatywnością prawdy, efekciarstwem i obezwładnianiem rozmówcy – niszczyła tradycyjną retorykę, zastępując sztukę dialogu filozoficznego sztuczkami sofizmatów.

## Bibliografia

1. Adorno Theodor, 2010, *Osobowość autorytarna*, tłum. Marcin Pańków, Warszawa: PWN.
2. Arendt Hannah, 2003, *O rewolucji*, tłum. Mieczysław Godyń, Warszawa: Czytelnik.
3. Arendt Hannah, 2011, *Miedzy czasem minionym a przeszłym, Osiem ćwiczeń z myśli politycznej*, tłum. Mieczysław Godyń, Wojciech Madej, Warszawa: Aletheia.
4. Biedroń Robert, 2009, *Próba definicji mowy nienawiści i przestępstw z nienawiści*, [w:] *Raport o homofobicznej mowie nienawiści w Polsce*, Greg Czarnecki (red.), Warszawa: Kampania przeciw homofobii, s. 7–15.
5. Blumenberg Hans, 1997, *Rzeczywistości w których żyjemy*, tłum. Wanda Lipnik, Warszawa: Oficyna Naukowa.
6. Buczyńska-Garewicz Hanna, 2006, *Zamiast szkicu o resentymentach. List Hanny Buczyńskiej-Garewicz*, „Przegląd Polityczny”, nr 78, s. 19.
7. Burke Kenneth, 1952, *A Rhetoric of Motives*, New York: Prentice-Hall, s. 219–256 (tłum. polskie: *Tradycyjne zasady retoryki. Perswazja*, tłum. Krzysztof Biskupski, „Pamiętniki Literackie” 1977, z. 3).
8. Burke Kenneth, 1977, *Tradycyjne zasady retoryki*, tłum. Krzysztof Biskupski, „Pamiętniki Literackie”, z. 2, s. 219–256.
9. Burke Kenneth, 1983, *Retoryka Mein Kampf*, [w:] *Nowa krytyka. Antologia*, Zdzisław Łapiński (oprac.), Warszawa: PWN, s. 344–377.
10. Czuchnowski Wojciech: [http://wyborcza.pl/1,75968,8555361,Oto\\_mowa\\_nienawisci.html#ixzz13loqilxy](http://wyborcza.pl/1,75968,8555361,Oto_mowa_nienawisci.html#ixzz13loqilxy)
11. Czyżewski Marek, 1997, *W stronę teorii dyskursu publicznego*, [w:] *Rytualny chaos. Studium dyskursu publicznego*, Marek Czyżewski, Sergiusz Kowalski, Andrzej Piotrowski (red.), Warszawa, s. 49–120.
12. Flawiusz Filostratos, 2008, *Żywoty sofistów*, tłum. Marian Szarmach, Toruń: Wyd. UMK.
13. Habermas Jürgen, 1989, *Teoria działania komunikacyjnego*, t. 1, tłum. Andrzej Maciej Kaniowski, Warszawa: PWN.

14. Krzemiński Ireneusz, 2006, *Republika zawistników*, „Przegląd Polityczny”, nr 78, s. 21–25.
15. Krzyżanowski Piotr, Nowak Paweł (red.), 2004, *Manipulacja w języku*, Lublin: Wyd. UMCS.
16. Kuczyński Waldemar: [http://wyborcza.pl/1,75968,10263962,Bez\\_PiS\\_u\\_normalnie.html#ixzz1XZYuu9G](http://wyborcza.pl/1,75968,10263962,Bez_PiS_u_normalnie.html#ixzz1XZYuu9G)
17. Kwintylian Marek Fabiusz, 1995, *Institutio Oratoria*, ks. II.15. 1–38, tłum. Mieczysław Brożek, [w:] Helena Cichocka, Jakub Z. Lichański, *Zarys historii retoryki. Od początku do upadku cesarstwa bizantyńskiego*, Warszawa: Wyd. UW, s. 44–61.
18. Laskowska E.: [http://www.etykaslowa.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=12:agresja-jzykowa-jako-problem-moralny&catid=1:eksperci-o-etyce-sowa&Itemid=9](http://www.etykaslowa.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=12:agresja-jzykowa-jako-problem-moralny&catid=1:eksperci-o-etyce-sowa&Itemid=9)
19. Lifton Robinson J., 1989, *Thought Reform and the Psychology of Totalizm: A Study of „brainwashing” in China*, The University of North Carolina Press Chapel Hill and London.
20. Nietzsche Friedrich, 2004, *Przedstawienie retoryki starożytnej*, [w:] *Pisma pozostałe*, tłum. Bogdan Baran, Kraków: Inter Esse, s. 61–90.
21. Pascal Blaise, 1962, *Rozważania ogólne nad geometrią*, [w:] tegoż, *Rozprawy i listy*, tłum. Tadeusz Żeleński-Boy, Mieczysław Tazbir, Warszawa: Instytut Wydawniczy PAX, s. 113–156.
22. Pauley Garth, College Calvin, *Criticism in Context: Kenneth Burke’s „The Rhetoric of Hitler’s „Battle”*”: <http://www.kbjournal.org/content/criticism-context-kenneth-burkes-rhetoric-hitlers-battle>
23. Pisarek Walery, 2003, *Perswazja – jak ją widzą, jak ją piszą*, [w:] *Język perswazji publicznej*, Katarzyna Mosiołek-Kłosińska, Tadeusz Zgółka (red.), Poznań: Wyd. Poznańskie, s. 9–17.
24. Platon, 1999, *Gorgiasz*, tłum. Władysław Witwicki, Kęty: Wyd. Antyk.
25. Pleszczyński Jan, 2013, *Epistemologia komunikacji medialnej. Perspektywa ewolucyjna*, Lublin: Wyd. UMCS.
26. Schein Edgar H., 1960, *BRAINWASHING*, Center for International Studies Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Massachusetts. <http://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/83028/14769178.pdf?sequence=1>
27. Schopenhauer Arthur, 1995, *Świat jako wola i przedstawienie*, tłum. Jan Garewicz, t. 2, Warszawa: PWN.
28. Staniszkis Jadwiga, 2007, *Jałowość rewolucji. O sprzeczności jako fundamencie tożsamości*, „Europa” nr 7 (150).
29. Szwabe Joanna, 2006, *Znaczenia dane, domyślne, wywnioskowane. Rozumienie komunikatów w ujęciu współczesnej pragmatyki języków naturalnych*, „Studia z Kognitywistyki i Filozofii Umysłu”, t. 2: *Mózg i jego umysły*, Wioletta Dzierżawska, Andrzej Klawiter (red.), Poznań, s. 49–72.



30. Volkmann Richard Emil, 1995, *Wprowadzenie do retoryki Greków i Rzymian*, tłum. Lech Bobiatyński, Warszawa: Instytut Filozofii i Socjologii PAN.
31. Warchala Jacek, 1991, *Dialog potoczny a tekst*, Katowice: Wyd. UŚ.
32. Wittgenstein Ludwig, 1993, *O pewności*, tłum. Wojciech Sady, Warszawa: Aletheia.

**Summary:** The paper approaches the problem of persuasion as a communication phenomenon and is an attempt to set up a distinction between persuasion understood in terms of convincing or inducing and manipulation regarded as a way to defeat or dominate. The paper seeks as well to define two main conditions necessary for any persuasion to occur, namely 1) dialogue understood as opening towards the recipient and the reasons other than one's own, and 2) freedom to pronounce and defend one's own reasons. If persuasion is some sort of a symbolic struggle, it must be fought within the limits of a jointly established horizon of rationality and take into account knowledge controlled by both sides.

**Key words:** persuasion, manipulation, conditions for persuasion, horizon of rationality